

様式第二十一（第13条関係）

認定事業再編計画の内容の公表

1. 認定をした年月日
令和7年3月14日

2. 認定事業再編事業者
アイアンドアイ株式会社

3. 事業再編の目標

（1）事業再編に係る事業の目標
（価値観）

当社は、トヨタ自動車㈱の自動車販売業をルーツとしており、現在は取り扱い車種の拡大や事業多角化に伴い、子会社として福島トヨペット株式会社（以下、P福島）、ネッツトヨタノヴェルふくしま株式会社（以下、Nふくしま）等の6社からなるアイアンドアイグループ（以下、当社グループ）を組成し、新車・中古車販売、レンタカー、保険代理店、整備等自動車に関わるあらゆるサービスの提供を行っている。当社グループは、1926年に第一タクシー商会として創業以来、「真心・向上・奉仕」の社是をより強く意識し、車に関する全てのことを安心しておまかせいただける「親しみのある誠実なパートナー」になることに全力を尽くしてきた。現在ではグループ7社で従業員1,164人、総売上高535億円規模のグループに成長し、地域に根差した経営基盤を構築している。

他方、当社グループを取り巻く自動車業界は、100年に1度と言われる大変革期を迎え、多くの課題を抱えている。

このような状況下で事業を維持・拡大するためには、市場の変化に応じた企業体であることを意識し、顧客の変わりゆくニーズにいち早く対応し、地域に選ばれるグループであることを目指すことが必要であると考えている。

（ビジネスモデル）

当社グループは、P福島・Nふくしまでトヨタ、レクサス、ブランドの新車、中古車を取り扱っているが、2020年5月からトヨタディーラーにおいて全車種併売化となり、販売チャネルの顧客セグメントに合わせた専売車種がなくなった。

これに伴い、各販売店において対応する顧客の層が多様化し、加えて、カーシェアやレンタル等、顧客のニーズも多様化した。これらに対応していくためには、きめ細やかなサービスを提供するための時間と人員が必要となる一方で、地域においては人手不足が進行している。

こうした課題を踏まえ、当社グループの自動車の販売方式について、システム導入を行い、顧客データに基づく来店客へのサービス最適化を図るパーソナライズドマーケティングを採用することとした。パーソナライズドマーケティングによる販売方式の導入にあたっては、グループ全体でのシステム投資が必要となることから、今回の会社分割により不動産部門を当社に一元化し、当社が販売店へのシステム投資を実施する。

また、今回の会社分割を契機として、販売部門のみならず自動車の納入や整備にかかる物流部門についても、対象となる自動車の状況を可視化できるシステム導入を当社で進め、リードタイム短縮による生産性向上を図る。

（戦略）

親会社である当社が販売店への顧客管理情報統合・活用のためのシステム導入を行い、社員誰もが個々の顧客に最適な提案が可能な環境を整備する。

自動車販売時はもちろんのこと、自動車のライフサイクル全体における長期的な顧客との関係を構築しターゲットと販促のタイミングを絞り込むパーソナライズドマーケティングへ転換することにより、販売にかかる費用（広告宣伝費、販売促進費、納入費）を低

減・効率化させる。業務効率化により経営資源を確保しシステムや設備・不動産に投資する

(持続可能性・成長性)

人口減少のほか、カーシェアやレンタル等、顧客の自動車への価値観の変化による新車販売市場の縮小に対応していくためには、これまでのような新規顧客の奪い合いではなく、既存顧客の満足度向上を推進する時間を捻出し、自動車販売時はもちろんのこと、自動車のライフサイクル全体における長期的な既存顧客との関係構築を重視したビジネスモデルへの転換が重要となる。

今回の会社分割を契機としたシステム導入により、既存顧客のニーズ多様化にいち早く対応し、また物流システムのリードタイム短縮による顧客満足度向上によって、既存顧客のリピート率向上による持続可能な成長を目指す。

(ガバナンス)

事業再編の実施に当たり、P福島・Nふくしまをグループの執行部門とし、当社をグループの管理・監督部門とすることにより、責任と権限を明確に分離することができる。両社は事業の進捗状況を適宜適切にモニタリングしつつ、常時連携できる体制の構築に努める。これにより、生産性の向上並びに付加価値創出を図り、グループ全体として、企業価値の更なる向上を目指していく。

(2) 生産性及び財務内容の健全性の向上を示す数値目標

(成果と重要な成果指標(KPI))

計画の対象となる事業の生産性の向上としては、2027年度には2023年度に比べて、従業員1人あたり付加価値額を20.98%向上させることを目標とする。

財務内容の健全性の向上としては、2027年度において当社の有利子負債はキャッシュフローの▲5.1倍、経常収支比率は113.2%となる見込みである。

4. 事業再編の内容

(1) 事業再編に係る事業の内容

①計画の対象となる事業

自動車販売事業（販売部門、物流部門）

<選定の理由>

当社グループは今まで販売店における属人的な顧客情報管理に基づく営業活動により新車販売台数拡大を目指してきたものの、従業員の高齢化・顧客ニーズの多様化により体制維持が困難な状況になりつつある。

今後も自動車小売業は当社の全事業における売上比率や利益比率からみても当社の収益の柱となることは変わらず、組織的に顧客データ及び納品データに基づく来店客へのサービスを最適化する販売方式への転換が急務となっており、今回の事業再編による実現に取り組むこととした。

②実施する事業の構造の変更と分野又は方式の変更の内容

子会社であるP福島、Nふくしまの販売店への全体最適となるシステム投資を行うため、会社分割により当社へ不動産部門を集約する。そのうえで、親会社である当社が販売店への顧客管理情報統合・活用のためのシステム導入を行い、加えて、物流部門において当社と地域の協力会社間で、個々の車両の整備・商品化作業の進捗状況を共有・可視化する物流効率化システムを新たに導入することで、パーソナライズドマーケティングへと販売方式の転換を図る。

なお、当該事業再編計画による生産性の向上は当該事業分野における市場構造に照らしても持続的なものと見込まれる。

また、当該事業分野は過剰供給構造ではなく、さらに一般消費者及び関連事業者の利益を不当に害するおそれがあるものではない。

(事業の構造の変更)

- ・自動車販売部門の店舗・工場等不動産の移転（無対価の分割型吸収分割）

<分割会社①>

名称：福島トヨペット株式会社
住所：福島県郡山市字川向 1 番地 1
代表者の氏名：代表取締役 佐藤 修朗
資本金：10,000,000円

<分割会社②>

名称：ネッツトヨタノヴェルふくしま株式会社
住所：福島県郡山市字川向 1 番地 1
代表者の氏名：代表取締役 佐藤 修朗
資本金：10,000,000円

<承継会社>

名称：アイアンドアイ株式会社
住所：福島県郡山市字川向 1 番地 1
代表者の氏名：代表取締役 佐藤 修朗
資本金：40,000,000円
発行する株式を引き受ける者：無対価分割のため、株式発行はなし。
分割予定日：2025年 4 月 1 日

(事業の分野又は方式の変更)

当社グループの自動車販売部門においては、顧客データ及び納品データに基づく販売促進ツールシステムを導入し、顧客属性情報と販売・整備履歴に基づき、既存顧客に対して車検時や税金変動時等、顧客ニーズに沿った時期・内容でDM等を発出する。また、来店顧客情報を伝えるナンバー認証システムを全店舗に導入し、販売促進ツールシステムと連動させ、顧客ニーズをあらかじめ把握したうえで、営業担当者が対応する。

加えて、メンテナンス部門においては、当社と地域の協力会社間で整備・商品化作業の進捗状況を共有・可視化する物流効率化システムを新たに導入することで、リードタイム短縮と納期明確化による販売部門での顧客満足度向上につなげる。

これらにより、既存顧客をターゲットとした販売促進時期・内容の絞り込みと自動車納入にかかるリードタイム短縮を実現し、販売にかかる費用（広告宣伝費、販売促進費、納入費）を低減・効率化させる。

この新しい販売方式により商品 1 単位（1 台）当たりの販売費の比率は 3 年で 7.12% 削減される見込みである。

(2) 事業再編を行う場所の住所

福島県郡山市字川向 1 番地 1
アイアンドアイ株式会社

福島県郡山市字川向 1 番地 1
福島トヨペット株式会社

福島県郡山市字川向 1 番地 1
ネッツトヨタノヴェルふくしま株式会社

(3) 関係事業者・外国関係法人に関する事項

福島トヨペット株式会社

※発行済株式総数の 100% を保有しており、関係事業者に該当する。

ネットヨタノヴェルふくしま株式会社

※発行済株式総数の100%を保有しており、関係事業者に該当する。

- (4) 事業再編を実施するための措置の内容
別表1のとおり

5. 事業再編の実施時期

- (1) 事業再編の開始時期及び終了時期

開始時期：2025年4月

終了時期：2028年3月

6. 事業再編に伴う労務に関する事項

- (1) 事業再編の開始時期の従業員数（2025年1月末時点）

アイアンドアイ株式会社	39名
福島トヨペット株式会社	617名
ネットヨタノヴェルふくしま株式会社	167名

- (2) 事業再編の終了時期の従業員数（2028年3月末時点計画）

アイアンドアイ株式会社	51名
福島トヨペット株式会社	620名
ネットヨタノヴェルふくしま株式会社	170名

- (3) 事業再編に充てる予定の従業員数

アイアンドアイ株式会社	1名
福島トヨペット株式会社	68名
ネットヨタノヴェルふくしま株式会社	1名

- (4) (3) 中、新規に採用される従業員数

アイアンドアイ株式会社	1名
福島トヨペット株式会社	68名
ネットヨタノヴェルふくしま株式会社	1名

- (5) 事業再編に伴い出向又は解雇される従業員数

出向予定人員数	11名
転籍予定人員数	0名
解雇予定人員数	なし

7. その他

該当なし

別表 1

事業再編の措置の内容

措置事項		実施する措置の内容及びその実施する時期	期待する支援措置
法第2条第17項第1号の要件			
	ロ 会社の分割	① 分割会社 名称：福島トヨペット株式会社 住所：福島県郡山市字川向1番地1 代表者の氏名：代表取締役 佐藤 修朗 資本金：10,000,000円 ① 分割会社 名称：ネッツトヨタノヴェルふくしま株式会社 住所：福島県郡山市字川向1番地1 代表者の氏名：代表取締役 佐藤 修朗 資本金：10,000,000円 ② 承継会社 名称：アイアンドアイ株式会社 住所：福島県郡山市字川向1番地1 代表者の氏名：代表取締役 佐藤 修朗 分割前の資本金：40,000,000円 分割後の資本金：40,000,000円 ③ 発行する株式を引き受ける者： 無対価分割のため引受無し ④ 分割予定日：2025年4月1日	租税特別措置法第80条第1項第6号（会社分割に伴う不動産の所有権の移転登記等の税率の軽減）
法第2条第17項第2号の要件			
	ハ 商品の新たな販売の方式の導入又は役務の新たな提供の方式の導入による商品の販売又は役務の提供の効率化	当社グループの自動車販売部門においては、顧客データ及び納品データに基づく販売促進ツールシステムを導入し、顧客属性情報と販売・整備履歴に基づき、既存顧客に対して車検時や税金変動時等、顧客ニーズに沿った時期・内容でDM等を発出する。また、来店顧客情報を伝えるナンバー認証システムを全店舗に導入し、販売促進ツールシステムと連動させ、顧客ニーズをあらかじめ把握したうえで、営業担当者が対応する。加えて、メンテナンス部門においては、当社と地域の協力会社間で整備・商品化作業の進捗状況を共有・可視化する物流効率化システムを新たに導入することで、リードタイム短縮と納期明確化による販売部門での顧客満足度向上につなげる。これらにより、既存顧客をターゲットとした販売促進時期・内容の絞り込みと自動車納入にかかるリードタイム短縮を実現し、販売にかかる費用（広告宣伝費、販売促進費、納入費）を低減・効率化させる。この新しい販売方式により商品1単位（1台）当たりの販売費の比率は3年で7.12%削減される見込みである。	